



Kickstart Tech-Branche:
Net-IT. New Jobs.
New Deals.



Ihre Referenten

Kurzvorstellung

Lars Besse



*Sales & Development Underwriter
Commercial Lines*

Jens Hebecker



*Vorstand – Versteegen Assekuranz –
Versicherungsmakler Münster AG*



Technologischer Strukturwandel

KI, Automatisierung und Plattformökonomien treiben den Wandel in Unternehmen voran und verändern deren Geschäftsmodelle grundlegend.



Neue Vertriebschancen für Makler

Veränderte Geschäftsmodelle eröffnen Maklern neue Chancen, Risiken zu verstehen und passende Beratungsangebote zu entwickeln.



Dynamik und Komplexität der IT

IT- und datengetriebene Geschäftsmodelle sind dynamischer und komplexer als traditionelle Branchen, was Anpassungen erfordert.



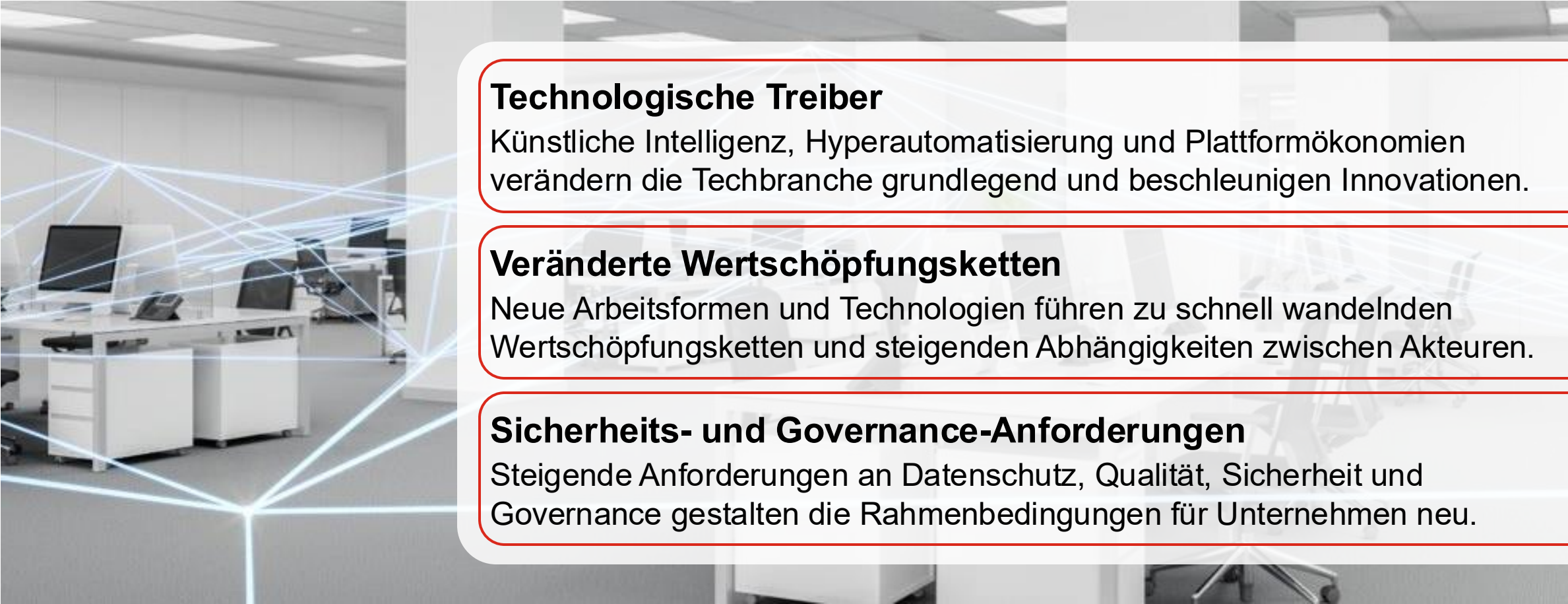
Ziel der Präsentation

Orientierung bieten, Praxisbeispiele zeigen und technische Risiken verständlich aus Makler- und Versicherersicht kommunizieren.

Marktentwicklung und
Geschäftsmodelle

Marktentwicklung

Trends, Treiber & Einflüsse

The background of the slide is a grayscale photograph of a modern office interior with white desks, computers, and chairs. Overlaid on this image is a network of glowing blue lines that connect various points, symbolizing technology and interconnectedness.

Technologische Treiber

Künstliche Intelligenz, Hyperautomatisierung und Plattformökonomien verändern die Techbranche grundlegend und beschleunigen Innovationen.

Veränderte Wertschöpfungsketten

Neue Arbeitsformen und Technologien führen zu schnell wandelnden Wertschöpfungsketten und steigenden Abhängigkeiten zwischen Akteuren.

Sicherheits- und Governance-Anforderungen

Steigende Anforderungen an Datenschutz, Qualität, Sicherheit und Governance gestalten die Rahmenbedingungen für Unternehmen neu.

Neue und angepasste Geschäftsmodelle

Anpassung an neue Geschäftsmodelle



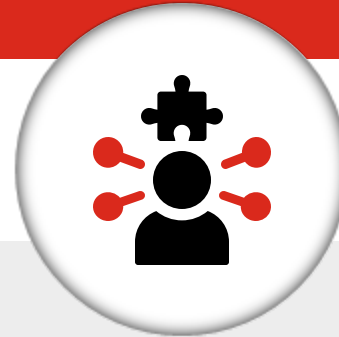
Der technologische Strukturwandel entwickelt Unternehmen ständig weiter und bringt unterschiedliche Haftungsprofile mit.

Herausforderungen für Versicherungsschutz



Unterschiedliche regulatorische Anforderungen und technologische Grundlagen führen zu komplexen Risikoanalysen und Deckungslücken in klassischen Versicherungen.

Chancen für Makler



Makler können als strategische Partner moderne Unternehmen beraten und gezielt auf deren spezifische Risiken eingehen.

Gezielte Kundenansprache



Verständnis der Geschäftsmodelle ermöglicht eine zielgerichtete Ansprache und verständliche Kommunikation komplexer Risiken im Vertrieb.



Berufsbilder, KI-Wirkungen und Risiken

Neue Berufsbilder und bringen neue Risikoformen



Neue digitale Berufsbilder

KI und Automatisierung schaffen Berufe wie Prompt Engineers und Datenethik-Berater mit Fokus auf datengetriebene Entscheidungen.

Veränderte Risikoprofile

Automatisierte Prozesse führen zu neuen Risiken wie Vermögensschadenhaftung und Fehlerketten durch algorithmische Entscheidungen.



Fehlentscheidungen entstehen nicht nur durch Menschen, sondern auch durch Systemdesign und fehlerhafte Algorithmen.



Verantwortung und Fehlerquellen

Makler müssen digitale Tätigkeiten verstehen, um passende Produkte wie Cyberversicherung und IT-Haftpflicht zu empfehlen und Risiken präzise einzuschätzen.

Bedeutung für Makler

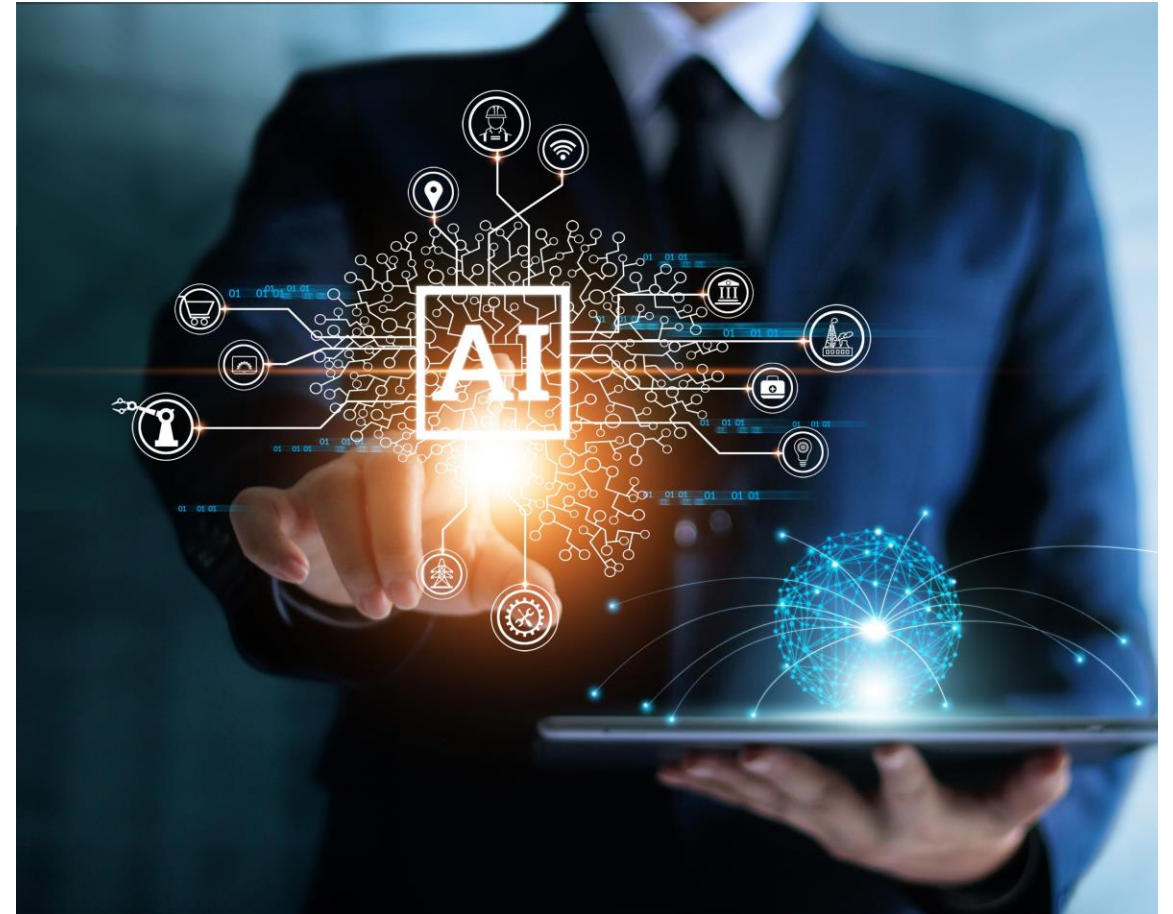


Warum KI das Risikoprofil verändert

Künstliche Intelligenz bietet Effizienz, Automatisierung und neue Geschäftsmodelle – gleichzeitig entstehen neue und komplexe Risiken:

- Fehleranfällige oder unkontrollierbare Algorithmen
- Datenschutz- und Persönlichkeitsrechtsverstöße
- Verletzung geistigen Eigentums
- Modellmanipulation, Datenmissbrauch, Deepfakes
- Unklare regulatorische Anforderungen (z. B. AI Act)
- Neue Cyberangriffe durch KI-basierte Malware und Phishing

Diese Risiken betreffen sowohl interne Prozesse als auch KI-basierte Dienstleistungen, die IT-Dienstleister ihren Kunden anbieten.



Welche KI-Risiken entstehen



Operative Risiken

- Fehlentscheidungen durch KI (z. B. falsche Automatisierung, KI-gestützte Fehlfunktionen)
- Falsche oder verzerrte Datenverarbeitung
- Ausfall oder Fehlfunktion von KI-basierten Systemen

Rechtliche Risiken

- Datenschutzverstöße (DSGVO)
- Urheberrechtsverletzungen (z. B. durch generierte Inhalte)
- Haftungsfragen bei KI-Einsatz oft unklar

Cyber Risiken durch KI

- KI-basierte Malware, Phishing, Deepfakes
- Kompromittierte oder manipulierte KI-Modelle
- Missbrauch von Drittanbieter-KI-Tools

Absicherung und
Schadenbeispiele

NET IT by Hiscox

Wie Hiscox KI-Risiken abdeckt

Automatische Mitversicherung von KI-Risiken

- Im Rahmen der Berufshaftpflicht sind bereits abgesichert:
- Ansprüche Dritter aus dem Nutzen oder Bereitstellen von KI-Anwendungen
- Fehlerhafte Ergebnisse oder Ausgaben der KI
- Schäden, die durch fehlerhafte oder mangelhafte KI-gestützte Leistungen entstehen



Schutz bei Schlechtleistung

Typische Schadenbeispiele:

- KI trifft falsche Entscheidung → Vermögensschaden beim Kunden
- fehlerhafte Algorithmen führen zu Systemausfällen
- Reputationsschäden durch fehlerhafte KI-Ausgaben

Hiscox deckt u. a.:

- Projektverzug
- Datenverlust
- Vermögensschäden
- Fehler in Beratung & Implementierung



Datenschutz- & Urheberrechtsverstöße

- DSGVO-Schadenersatzforderungen
- Abmahnungen wegen KI-generierter Inhalte
- Fehlerhafte Verarbeitung sensibler Daten



Praxisnahe Schadenbeispiele

So hilft Hiscox im Schadenfall

Beispiel 1: Fehlerhafte KI-Bewertung

Eine KI eines Softwareanbieters bewertet Immobilien falsch. Der Endkunde zahlt 100.000 € zu viel → Klage des Immobilienmaklers gegen den Softwareanbieter. **NET-IT übernimmt den Vermögensschaden.**

Beispiel 2: KI-gestützte Robotersteuerung

Ein Roboter fährt durch einen Algorithmusfehler falsche Routen und verursacht einen Unfall → Personenschaden + Betriebsausfall. **Hiscox deckt Personen- und Vermögensschäden.**

Beispiel 3: Generierter Werbespot enthält geschütztes Material

Die KI generiert urheberrechtlich geschützte Elemente → Abmahnung. **Urheberrechtsverletzungen sind abgesichert.**



Führender Spezialversicherer für IT- und Cyberrisiken

- Leistungsspektrum deckt moderne KI-Risiken umfassend ab
- Klare Deckung ohne unklare KI-Ausschlüsse
- Tiefes Branchenverständnis durch eigene KI-Studien & Masterclasses





Chancen für Vermittler

Argumentationshilfen und Nutzenversprechen für Ihre Kundengespräche



Argumentationshilfen:

- „Technologien wachsen schneller als das Risikobewusstsein.“
- „KI macht Unternehmen produktiver – aber auch angreifbarer.“
- „Wo neue Geschäftsmodelle entstehen oder angepasst werden müssen, entstehen neue Haftungsszenarien.“

Nutzenversprechen an Kunden:

- Verständnis moderner Technologierisiken
- Risikodialog statt reiner Versicherungsverkauf

Nutzen für Vermittler

Aus Veränderung wird Vertriebsvorsprung

Makler profitieren von ...

- neuen Zielgruppen (z.B. Tech-Startups, Digital-Dienstleister)
- mehr Beratungsbedarf ➔ Cross-Selling (Net IT by Hiscox & Smart manufacturing by Hiscox)
- geringem Wettbewerb in Nischen

Next-Steps – unsere Tipps für Sie:

- Tech-Kunden segmentieren
- Branchenwissen aufbauen
- Risiken systematisch identifizieren
- Deckungslücken konkret adressieren





Unser Fazit

Zusammenfassung und Ausblick

Technologische Transformation

Moderne Unternehmen erleben eine tiefgreifende Transformation mit neuen technologischen und regulatorischen Herausforderungen.

Chancen für Makler

Frühe Reaktion auf Risiken bietet Maklern große Chancen zur Absicherung moderner Geschäftsmodelle durch Versicherungen.

Praxisnahe Beratung

Praxisnahe Beispiele und tiefes Verständnis digitaler Risiken sind entscheidend für erfolgreiche Kundenberatung.

Vertriebsvorsprung gestalten

Makler können ihren Vertriebsvorsprung durch innovative Beratungsansätze aktiv gestalten.





Vielen Dank für
Ihre Aufmerksamkeit

